

## Commerçant, développez votre activité grâce aux **Réseaux sociaux**

7,5 milliards : voilà le nombre de personnes auxquelles vous pouvez parler de votre commerce ! Grâce aux réseaux sociaux, le monde est à portée de clic ! Alors qu'attendez-vous pour vous faire connaître, pour attirer une nouvelle clientèle et développer votre activité ? Une stratégie et quelques clics... adoptez le numérique pour un commerce réseaulument 2.0 !

**Public : Commerçants**

**Durée : 1 jour**

**Prérequis : Savoir utiliser un ordinateur personnel et naviguer sur internet**

**Tarif : [Nous consulter](#)**

### **Objectifs :**

- ✓ Faites la différence en maîtrisant les clés des réseaux sociaux
- ✓ Gagner de nouveaux clients
- ✓ Fidéliser et engager votre clientèle existante
- ✓ Favoriser les recommandations
- ✓ Optimiser votre notoriété

### **1. Positionner mon commerce dans l'univers Internet**

L'environnement numérique du commerce

Evaluer et maîtriser sa réputation à l'heure du bouche à oreille...numérique

« Social shopping » : Qu'attendent les clients internautes ? Quelles sont leurs habitudes et comportements d'achat ?

### **2. Panorama des réseaux sociaux pour commerçants : bien choisir pour communiquer utile**

Définir ses objectifs et ses cibles pour faire le bon choix

Quels réseaux pour quels usages ?

Facebook, Twitter : les leaders grand public

Google my business, Pages jaunes : optimiser le référencement du commerce local

Linkedin, viadeo : les réseaux des pros

Pinterest, Instagram : valoriser le produit par l'image

Définir une stratégie pertinente et développer une communication homogène sur les réseaux choisis

### **3. Exploiter les réseaux pour conquérir et fidéliser**

Créer des contenus à haute valeur ajoutée pour capter et favoriser l'engagement

Bonnes pratiques sur les réseaux sociaux - humaniser, échanger, répondre aux critiques...

Valoriser ses fans et en faire les ambassadeurs du commerce (jeu, concours, privilèges)

Zoom sur facebook : comment animer sa page ?

Quelques exemples d'opérations pour commerçants

**Notre méthode :** Action pragmatique et spécifique aux commerces, utilisation de vos outils comme exemples et analyse de ces derniers. Travail sur PC individuel.

Un support pédagogique vous est remis en fin de formation.